

高齢者を狙う「次々販売」に気をつけて！

【事例1 60歳代 女性】

無料着付け教室の折込チラシを見て友人を誘い、生徒数名に一人の先生がつく授業を週1回受けることになった。1カ月後、先生から「着物のセミナーがある。見るだけでいいから」と誘われた。セミナー終了後の販売会で販売員から袋帯や帯締めを勧められ、断りきれずに購入契約をした。翌月もセミナーに誘われ、長時間の勧誘と買うしかない状況の中、訪問着、帯留めを購入してしまった。今後もセミナーなどで更に商品の購入をさせられるのが心配。どうしたらよいか。

【事例2 70歳代 男性】

2年ほど前に、A社が突然訪ねてきて株式投資の勧誘を受けた。「株に興味がない」と断ったが「必ず儲かります」と勧誘され、200万円で株券を購入した。2週間後、A社から電話があり「値上がり確実な未公開株がある。今買えば損はない」と言われ、さらに100万円の追加投資をしてしまった。この2年間で次々と追加投資し合計550万円を払った。最近では生活費まで投資に充てている。契約書はもらったが、商品について詳しい説明はなかった。友人に話したら詐欺でないかと言われた。

最近、高齢者を狙った「次々販売」のトラブルが増えてきています。次々販売とは、一人の消費者に対し、業者が商品やサービスを次々と販売し契約させることをいいます。また、複数の業者が入れ替わり販売するケースもあります。

悪質業者は言葉巧みに誘い、何とか契約させようとしめます。一度契約すると「お客様」となり、別の業者にその情報が流れ次々と勧誘にきます。特に、一人暮らしや判断力が不十分な高齢者が狙われやすく注意が必要です。

【消費者へのアドバイス】

- ① 自分に必要な契約かよく考えましょう。不要ならばっきり断ることが大切です。
- ② 訪問販売の場合は契約書面を受け取った日から8日間はクーリング・オフができます。また、事例1のようなケースでも書面にクーリング・オフの記載があるなど、クーリング・オフができる場合もあります。
- ③ すぐに契約せず、家族や周りの人に相談したり、複数の業者から見積もりを取って、検討することが必要です。
- ④ 認知症の高齢者は「成年後見制度」を利用しましょう。
- ⑤ 心配なときは、最寄りの消費生活センターに相談してください。